



REVISTA AMBIENTE CONTÁBIL

Universidade Federal do Rio Grande do Norte

ISSN 2176-9036

Vol. 11, n. 2, Jul./Dez, 2019

Sítios: <http://www.periodicos.ufrn.br/ambiente>

<http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/Ambiente>

Artigo recebido em: 20.11.2018. Revisado por pares em: 04.01.2019. Reformulado em: 29.01.2019. Avaliado pelo sistema double blind review.

DOI: 10.21680/2176-9036.2019v11n2ID15980

Efeito *sunk cost* no processo de tomada de decisão: uma análise com discentes de ciências contábeis e administração

Sunk cost effect in the decision-making process: an analysis with accounting and business administration students

Efecto sunk cost en el proceso de toma de decisión: un análisis con discentes de contabilidad y administración

Autores

Jéssica Priscila Rodrigues Meireles

Graduada em Ciências Contábeis, Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN).

Endereço: Rua Aluizio Bezerra, 132, Espírito Santo – RN, 59180-000 – (84) 99417-6410.

Identificadores (ID):

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/3153195480393741>

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-4673-5021>

E-mail: jessicacontabeis@yahoo.com.br

Yuri Gomes Paiva Azevedo

Doutorando em Controladoria e Contabilidade, Universidade de São Paulo (USP). Endereço:

Avenida Bandeirantes, 3900 – Vila Monte Alegre, Ribeirão Preto – SP, 14040-905 – (84)

99113-2772. Identificadores (ID):

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/4060685200362433>

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-0830-0214>

E-mail: yuriazzevedo@usp.br

Lucas Allan Diniz Schwarz

Mestrando em Controladoria e Contabilidade, Universidade de São Paulo (USP). Endereço:

Avenida Bandeirantes, 3900 – Vila Monte Alegre, Ribeirão Preto – SP, 14040-905 – (16)

98219-8689. Identificadores (ID):

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/3885581386647590>

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-3854-513X>

E-mail: lucasschwarz@usp.br

Jéssica Priscila Rodrigues Meireles, Yuri Gomes Paiva Azevedo, Lucas Allan Diniz Schwarz e Hellen Bomfim Gomes.

Hellen Bomfim Gomes

Mestranda em Ciências Contábeis, Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN).
Endereço: Rua Praia da Boa Viagem, 2270, Ponta Negra, Natal – RN, 59094-320 – (84) 99424-9449. Identificadores (ID):

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/7014435127048246>

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0529-2885>

E-mail: hellenbomfim@hotmail.com

Resumo

Objetivo: O objetivo deste estudo é analisar a influência do efeito *sunk cost* no processo de tomada de decisão dos estudantes de graduação em Administração e Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

Metodologia: A amostra do estudo compreende 655 estudantes, sendo 347 do curso de Ciências Contábeis e 308 do curso de Administração. O levantamento de dados foi realizado por meio da aplicação de questionários estruturados elaborados com base nos estudos de Arkes e Blumer (1985), Rover, Wuerges, Tomazzia e Borba (2009) e Silva e Domingos (2010). Após tabulados, os dados foram analisados por meio da estatística descritiva, bem como foi realizado o teste *U* de Mann-Whitney para verificar se existem diferenças entre as respostas dos acadêmicos de Ciências Contábeis e Administração.

Resultados: Os principais resultados sugerem que o montante de custo perdido pode influenciar na ocorrência do efeito *sunk cost*, sendo esta evidência percebida por meio dos valores das médias, tendo em vista que a redução do montante do custo perdido é inversamente proporcional à disposição média dos respondentes em continuar investindo no curso de ação. Além de identificar que os *sunk costs* são levados em consideração no processo de tomada de decisão por parte dos discentes investigados, verifica-se que não há diferença estatisticamente significativa entre as medianas dos respondentes no que tange às questões que permitem identificar a suscetibilidade ao efeito custo irre recuperável no contexto de decisão empresarial.

Contribuições do Estudo: O estudo contribui ao sinalizar que os futuros profissionais de Administração e Contabilidade são suscetíveis ao efeito *sunk cost*, o que pode implicar em um *report* de informações contábeis viesadas por parte dos futuros contadores, bem como tomadas de decisões viesadas por futuros administradores. Adicionalmente, contrapõe evidências anteriores que sugerem que os agentes de diferentes áreas de conhecimento reagem de forma diferente à presença de custos irre recuperáveis.

Palavras-chave: *Sunk cost*. Tomada de decisão. Vieses cognitivos.

Abstract

Purpose: The objective of this paper was to analyze the influence of the sunk cost effect in the decision-making process of Accounting and Business Administration undergraduate students of the Federal University of Rio Grande do Norte.

Jéssica Priscila Rodrigues Meireles, Yuri Gomes Paiva Azevedo, Lucas Allan Diniz Schwarz e Hellen Bomfim Gomes.

Methodology: The sample comprised 655 students, of which 347 were from the Accounting program and 308 from a Business Administration program. Data were collected through the application of structured questionnaires, based on the studies of Arkes and Blumer (1985), Rover, Wuerges, Tomazzia and Borba (2009) and Silva and Domingos (2010). After tabulation, the data were analyzed through descriptive statistics, as well as a Mann-Whitney *U* test to verify if there are differences between the answers of the Accounting and Business Administration students.

Results: The main results suggest that the amount of sunk cost can influence the occurrence of the sunk cost effect, and this evidence is perceived through the mean values, considering that the reduction of the amount of sunk cost is inversely proportional to the average disposition of the respondents in continue investing in the course of action. In addition, to identify that the investigated students take the sunk costs into consideration in the decision-making process, it is verified that there is no statistically significant difference between the medians of the respondents with regard to the questions that allow identifying the susceptibility to the sunk cost effect in the context of business decision-making.

Contributions of the Study: The study contributes to signal that the future professionals of Administration and Accounting are susceptible to the sunk cost effect, which can imply in a report of biased accounting information by future accountants, as well as biased decisions by future administrators. Furthermore, these results contrast previous evidence that suggests that agents from different areas of knowledge react differently to the presence of sunk costs.

Keywords: Sunk cost. Decision-making. Cognitive bias.

Resumen

Objetivo: El objetivo de este estudio es analizar la influencia del efecto sunk cost en el proceso de toma de decisión de los estudiantes de graduación en Administración y Ciencias Contables de la Universidad Federal de Rio Grande do Norte.

Metodología: La muestra del estudio comprende 655 estudiantes, siendo 347 del curso de Ciencias Contables y 308 del curso de Administración. El análisis de datos fue realizado por medio de la aplicación de cuestionarios estructurados elaborados con base en los estudios de Arkes y Blumer (1985), Rover, Wuerges, Tomazzia y Borba (2009) e Silva y Domingos (2010). Después de tabulados, los datos fueron analizados por medio de la estadística descriptiva, así como se realizó la prueba de *U* de Mann-Whitney para verificar si existen diferencias entre las respuestas de los académicos de Ciencias Contables y Administración.

Resultados: Los principales resultados sugieren que el monto de costo perdido puede influir en la ocurrencia del efecto sunk cost, siendo esta evidencia percibida por medio de los valores de las medias, teniendo en vista que la reducción del monto del costo perdido es inversamente proporcional a la disposición media de los medios respondedores en continuar invirtiendo en el curso de acción. Además de identificar que los sunk costs son tomados en consideración en el proceso de toma de decisión por parte de los estudiantes investigados, se verifica que no hay diferencia estadísticamente significativa entre las medianas de los encuestados en lo que

Jéssica Priscila Rodrigues Meireles, Yuri Gomes Paiva Azevedo, Lucas Allan Diniz Schwarz e Hellen Bomfim Gomes.

se refiere a las cuestiones que permiten identificar la susceptibilidad al efecto costo irrecuperable en el contexto de la decisión empresarial.

Contribuciones del Estudio: El estudio contribuye al señalar que los futuros profesionales de Administración y Contabilidad son susceptibles al efecto sunk cost, lo que puede implicar en un report de informaciones contables venidas por parte de los futuros contadores, así como tomas de decisiones viesadas por futuros administradores. Adicionalmente, contrapone evidencias anteriores que sugieren que los agentes de diferentes áreas de conocimiento reaccionan de forma diferente a la presencia de costos irrecuperables.

Palabras clave: *Sunk cost*. Toma de decisiones. Vieses cognitivos.

1 Introdução

As decisões fazem parte da vida dos indivíduos e são, na maioria das vezes, influenciadas por uma série de fatores que podem ser conscientes ou não, haja vista que é raro encontrar os conceitos de uma racionalidade perfeita na tomada de decisão do ser humano. Neste sentido, o que é normalmente observado é um processo cheio de interferências e deturpações criadas por aspectos psicológicos que historicamente são intrínsecos aos indivíduos, sendo assim, imprudente crer que o homem detém uma hiper-racionalidade (Mosca, 2009; Magalhães & White, 2014).

Nessa situação, ao iniciar a execução de um planejamento, por vezes, constata-se que as coisas não acontecem conforme imaginado, a exemplo dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento e na promoção de marcas (Roth, Robbert, & Straus, 2014; Hong, Huang, & Zhao, 2018). Este é o momento no qual há o questionamento se o indivíduo deve prosseguir ou desistir do plano (Schulz-Hardt, Vogelgesang, Pfeiffer, & Thurow-Kröning, 2009).

No entanto, em alguns casos, pode acontecer do sujeito, mesmo recebendo um retorno negativo, persistir em um plano de investimento cujos valores empenhados não poderão ser resgatados independentemente de decisões futuras, ou seja, são classificados como investimentos irrecuperáveis (Coleman, 2010; Ho, Png, & Reza, 2014).

Quando os sujeitos optam por manter o planejamento mesmo diante de um retorno negativo, estamos diante do evento da “honra dos custos afundados ou incorridos”, desde que essa decisão seja sustentada no custo inicialmente incorrido (Arkes & Ayton, 1999; Kelly, 2004). Finalmente, quando o indivíduo passa à ação de acordo com a decisão tomada, decorre o chamado “efeito *sunk cost*”. Dessa forma, de acordo com Arkes e Blumer (1985), o custo irrecuperável motiva uma tendência crescente para prosseguir investindo, uma vez que dinheiro, esforço ou tempo foram consumidos.

No contexto dos custos irrecuperáveis, a justificativa para decisões passadas é continuar investindo valores em um projeto não estruturado (Silva & Domingos, 2010). Com base nesta perspectiva, os autores apontam que as pessoas estão mais comprometidas com uma alternativa escolhida anteriormente se tornadas responsáveis por essa decisão em um ponto anterior no tempo. Estudos como o de Bazerman, Giuliano e Appelman (1984), Keil, Truex e Mixon (1995) e Moon (2001), analisam que a “culpa” por um custo irrecuperável pode aumentar o investimento para continuação do projeto.

Nessa perspectiva, Kahneman e Tversky (2017) defendem a “aversão à perda” como uma explicação adequada para o efeito *sunk cost*. Ou seja, consideram que, para situações nas quais há perdas ou prejuízos certos envolvidos, os tomadores de decisão tendem a apresentar

uma atitude de preferência ao risco; no caso de ganhos certos, os mesmos apresentam aversão ao risco.

Para discutir, comparar e investigar o efeito *sunk cost*, têm sido realizadas pesquisas investigativas, utilizando questionários com cenários hipotéticos (Tversky & Kahneman, 1981; Garland, 1990; Liang, Lee, & Tung, 2014).

Isto posto, tem-se o seguinte problema de pesquisa: **os futuros profissionais de contabilidade e administração são influenciados pelo efeito *sunk cost*?** Assim, o objetivo geral deste estudo é analisar a influência do efeito *sunk cost* no processo de tomada de decisão dos estudantes de graduação em Administração e Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN).

Esta pesquisa torna-se relevante ao passo que analisa os aspectos comportamentais de acadêmicos de graduação em Ciências Contábeis e Administração a respeito do efeito *sunk cost*, considerando que os custos irrecuperáveis podem afetar a informação reportada pelos futuros contadores, bem como o julgamento dos administradores, sendo estes importantes responsáveis em processos de tomada de decisão nas empresas. Ademais, torna-se relevante por ampliar as discussões acerca desse efeito cognitivo nas decisões estratégicas de investimentos, visando minimizar, assim, o risco do insucesso empresarial, conforme relatam Rodrigues, Freire e Silva (2016).

Assim, o presente estudo contribui para a prática ao demonstrar que indivíduos que futuramente estarão envolvidos diretamente com o processo de tomada de decisão são suscetíveis ao efeito *sunk cost*, o que pode vir a afetar negativamente as empresas a partir do momento que estes indivíduos não consideram premissas racionais na decisão de persistir ou não em um determinado investimento.

Adicionalmente, contribui ao demonstrar que a ocorrência do efeito *sunk cost* independe da área de formação acadêmica do discente, indicando a necessidade de uma maior discussão sobre o estudo dos custos irrecuperáveis tanto em componentes curriculares do curso de Administração, como de Ciências Contábeis.

Por fim, este estudo contribui para a prática ao compreender como os estudantes de Administração e Ciências Contábeis se comportam mediante situações que envolvem o efeito *sunk cost* em diferentes cenários, tanto no âmbito empresarial, quanto no pessoal. O estudo se difere do trabalho de Miranda, Silva, Anjos e Wink (2010) ao inserir uma maior quantidade de cenários no contexto empresarial, procurando melhor captar a susceptibilidade por parte dos respondentes a este viés cognitivos, bem como também ao analisar o efeito *sunk cost* em contextos de decisão pessoal, não limitando-se apenas ao contexto empresarial.

2 Referencial teórico

2.1 Finanças comportamentais

A Teoria Moderna de Finanças fundamenta-se na premissa de que os agentes econômicos são agentes racionais, a partir do momento que estes considerariam, em um processo de tomada de decisão, todas as informações disponíveis (Frydman & Camerer, 2016). Neste sentido, esta Teoria descreve o investidor *homo economicus* como um agente econômico de racionalidade ilimitada, o qual é capaz de analisar todas as informações disponíveis e considerar todas as hipóteses para a solução de problemas (Scotti, 2007).

Segundo Barberis e Thaler (2002), a racionalidade possui dois significados em finanças. O primeiro se fundamenta na premissa de que as convicções dos agentes de mercado

são apropriadas, pois a subjetividade utilizada para determinar os efeitos futuros das variáveis não conhecidas correlaciona-se com as realizações observadas antes. No segundo, pressupõe-se que os agentes fazem escolhas normalmente aceitáveis em relação à utilidade esperada.

Para uma escolha ser considerada racional, é necessário que seja consistente e coerente, porém a assimilação humana está susceptível a imperfeições. Sendo assim, a mudança de um ponto de vista pode reverter uma decisão, o que infringe a ideia inicial da racionalidade (Tversky & Kahneman, 1981).

De acordo com o modelo descrito na Teoria da Utilidade Esperada, as pessoas tomam decisões totalmente racionais, são avessas ao risco e visam maximizar a utilidade (Savage, 1972). No entanto, mediante testes empíricos, as pesquisas em Finanças Comportamentais contestam essas afirmações sobre os indivíduos serem de fato racionais, ou seja, existem aspectos capazes de induzir a posição dos mesmos no processo de tomada de decisão.

Começou a ser desenvolvida, assim, a Teoria de Finanças Comportamentais, uma nova vertente de estudo liderado por dois psicólogos israelenses, Daniel Kahneman e Amos Tversky, em 1979, com o propósito de explicar os fenômenos que afetam o comportamento (Arruda, 2006).

Considerada por Corrêa e Panhoca (2010) como uma área de estudo que incorpora conhecimentos de outras áreas, como Psicologia e Sociologia, as Finanças Comportamentais procuram compreender as decisões dos agentes econômicos a partir da premissa de que estes possuem racionalidade limitada, diferentemente do que é previsto pela Teoria Moderna de Finanças.

2.1.1 Finanças comportamentais: *Prospect Theory*

A Teoria dos Prospectos foi criada por Kahneman e Tversky (1979) como uma possibilidade de escolha comparada a Teoria da Utilidade, que era vista como o padrão de escolha racional e utilizada como modelo descritivo de prática econômica de decisão em condição de risco.

Tversky e Kahneman (1979) apresentam que, diferentemente da Teoria da Utilidade Esperada, a Teoria dos Prospectos assume que os agentes não se preocupam apenas com o resultado de sua riqueza, mas sim com a alteração desta riqueza motivada por seus ganhos ou perdas. Os autores verificam que cada decisão tem tendência a ser analisada de forma independente, e as respostas obtidas com experimentos fizeram com que eles propusessem uma função hipotética de valor, conforme Figura 1, em que o agente tem um comportamento contrário ao risco, para ganhos, mas predisposto ao risco, para perdas. Kahneman e Smith (2002) explicam que, para a Teoria dos Prospectos, a função valor hipotético tem formato de S, ou seja, é côncava para ganhos e convexa para perdas, com curvatura no ponto zero.

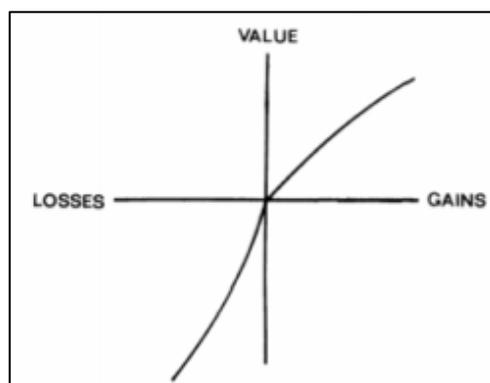


Figura 1 Função hipotética de valor da teoria do prospecto
Fonte: Kahneman e Tversky (1979).

Kahneman e Tversky (1979) discerniram que algumas escolhas em condições de risco mostravam efeitos importantes, que eram contraditórios com a aplicabilidade da Teoria da Utilidade. O progresso dessa Teoria foi sustentado por análises empíricas que forneceram indícios de que era possível reverter uma preferência entre alternativas de uma decisão de acordo com o ponto de vista que o problema era apresentado. Seguindo este raciocínio, desenvolveu-se o estudo sobre o *framing effect*, que considera que o modo pelo qual as informações são apresentadas influencia na maneira como são captadas (Tversky & Kahneman, 1981).

A *Prospect Theory* distingue duas fases no procedimento decisório individual: uma etapa inicial de edição do problema, na qual organiza e reestrutura as opções para facilitar a avaliação e escolha seguinte, e uma etapa subsequente de avaliação que converte os resultados e as probabilidades em propostas oferecidas (Ávila & Figueiredo, 2009).

Contudo, ressalta-se que as Finanças Comportamentais não têm o objetivo de sobrepor outras teorias, mas sim complementá-las a partir da apresentação de aspectos comportamentais para o entendimento do processo decisório (Pimenta, Borsato, & Ribeiro, 2012).

2.2 Efeito *sunk costs*

Os custos irrecuperáveis, também denominados de *sunk costs*, são custos perdidos que teoricamente não necessitariam ser considerados diante de um parecer ou decisão. Entretanto, Arkes e Blumer (1985) e Gourville e Soman (2002) afirmam que os indivíduos têm dificuldades em não considerar tais custos na tomada de decisões.

Segundo Jiambalvo (2009), o fato dos custos irrecuperáveis não serem importantes nos pareceres é justificável por terem ocorrido no passado e não serem modificados quando as decisões são tomadas. A Teoria Moderna de Finanças é baseada na busca da maximização da utilidade esperada e considera o *sunk cost* como irrelevante, não servindo de base para decisões futuras. Isto porque se refere a custos incorridos no passado e que não serão modificados independente de qual decisão seja tomada (Moon, 2001; Silva & Domingos, 2010).

Em contrapartida, tem-se evidências de que estes custos nem sempre são ignorados, podendo interferir na forma que é tomada uma decisão, transgredindo a Teoria da Utilidade Esperada, o que pode gerar um comportamento equivocado na tomada de decisões (Laing, 2010; Laing, Ross, & Joubert, 2014).

Jéssica Priscila Rodrigues Meireles, Yuri Gomes Paiva Azevedo, Lucas Allan Diniz Schwarz e Hellen Bomfim Gomes.

Para Braverman e Blumenthal-Barby (2012), define-se o efeito *sunk cost* como a tendência de seguir um curso de ação, mesmo depois que esse provou ser ineficaz, porque os recursos já foram investidos. Tal pensamento pode apresentar-se como uma justificativa das pessoas que optam por prosseguir um investimento com consciência que não irão alcançar os resultados esperados, somente pelo fato de já terem investido algum recurso e não refletem sobre uma alternativa mais eficaz, mais viável e menos prejudicial para se corrigir a situação (Pavlic & Passino, 2010).

Um dos primeiros estudos que investiga e discute o efeito *sunk cost* é o experimento de campo realizado por Arkes e Blumer (1985). Os autores objetivaram identificar diferenças de comportamento entre três grupos de compradores de bilhetes de uma temporada de teatro. Os participantes foram escolhidos ocasionalmente para pagar preços distintos, um grupo pagou o preço total e os outros dois pagaram o valor com descontos diferentes. O experimento revelou que aqueles que pagaram o preço total do ingresso visitaram o teatro com mais frequência durante a temporada do que aqueles que pagaram um preço com desconto.

Na Tabela 1, tem-se o levantamento de estudos realizados que investigaram o efeito *sunk cost* no processo de tomada de decisão.

Tabela 1

Estudos realizados sobre o efeito sunk cost.

Autor(es)	Objetivo	Amostra	Principais Resultados
Máñez, Rochina-Barrachina, Sanchis e Sanchis (2009)	Verificar a existência do efeito <i>sunk cost</i> nas decisões de pesquisa e desenvolvimento. Procurou-se, também, verificar se estes custos são diferentes dependendo do porte de cada empresa além de possíveis diferenças quanto aos regimes tecnológicos.	Foram analisadas 756 companhias em um painel balanceado para o período de 1990 a 2000.	Verificou-se que as experiências passadas com investimentos em pesquisa e desenvolvimento desempenham um papel relevante nas decisões atuais de investimento em pesquisa e desenvolvimento, indicando uma possível existência de <i>sunk costs</i> . Além disso, identificaram que empresas maiores e empresas de regime tecnológico avançado possuem maiores <i>sunk costs</i> do que pequenas empresas e empresas de regimes tecnológicos inferiores.
Miranda <i>et al.</i> (2010)	Investigar se os agentes que tem conhecimento em contabilidade reagem de forma diferente em decisões em que estejam presentes custos passados (<i>sunk costs</i>).	354 indivíduos, entre discentes e docentes das áreas de Administração, Contabilidade e Economia; profissionais da área contábil e empresários.	Concluiu-se que possuir conhecimentos em ciências contábeis ajuda significativamente em tomar melhores decisões de investimento, na presença de <i>sunk cost</i> .
Silva, Filho, Bruno e Baqueiro (2012)	Verificar a ocorrência da insistência irracional quando informações sobre o montante de custos perdidos ou sobre o percentual de conclusão de um projeto são apresentadas em um cenário empresarial ou pessoal.	128 profissionais com diferentes perfís, selecionados a partir de cursos de pós-graduação de Instituições de Ensino Superior de Salvador, Bahia.	O fato de o indivíduo possuir maior experiência em cargos de gestão, aparentemente, não influenciou a ocorrência do viés, bem como o fato de ter maior atuação em organizações privadas quando comparados aos com maior atuação em organizações públicas.
Altoé,	Verificar a ocorrência do	46 participantes	- Os resultados encontrados

Jéssica Priscila Rodrigues Meireles, Yuri Gomes Paiva Azevedo, Lucas Allan Diniz Schwarz e Hellen Bomfim Gomes.

Klein, Oliveira, Fragalli e Almeida (2013)	efeito <i>sunk costs</i> em relação ao estágio de formação acadêmica.	Alunos egressos e cursando o Mestrado em Contabilidade de uma Instituição Federal de Ensino localizada em um estado da Região Sul.	demonstram que a decisão de descontinuidade do projeto de investimento é a predominante, tanto para Mestres como para Mestrandos. O teste realizado demonstrou que não há relação de dependência entre o estágio de formação dos respondentes e a percepção do efeito <i>sunk cost</i> nas decisões de investimentos.
Liang, Lee e Tung (2014)	Investigar como o efeito <i>sunk cost</i> afeta o comportamento de consumidores do comércio eletrônico.	Foram realizados experimentos com 400 estudantes de uma instituição de ensino, não identificada no estudo.	Os resultados encontrados evidenciam que o efeito <i>sunk cost</i> afeta significativamente o comportamento dos consumidores do comércio eletrônico. Constatou-se que os <i>sunk costs</i> de uma escolha inicial e de uma nova escolha influenciaram na decisão de realizar uma nova compra. Por fim, verificou-se também que os <i>sunk costs</i> e a qualidade de um serviço inicial adquirido e de uma nova compra estão relacionados com o nível de arrependimento (ou satisfação) da escolha inicial.
Munaro, Cunha, Dalazen, Martins e Silva (2015)	Verificar o efeito do enquadramento e dos custos perdidos na tomada de decisão sobre investimentos. Mais especificamente se almeja analisar a intenção de investimento de trabalho, orçamento e tempo em uma perspectiva passada e futura de um projeto; além disso, pretende-se também comparar os efeitos do enquadramento e dos custos perdidos entre gênero.	Três diferentes conjuntos de proposições de investimentos foram aplicados em 226 alunos do curso de Administração.	Observa-se que a intenção de tomada de decisão concentra-se na quantidade de dinheiro investido no projeto (passado) e compromete os investimentos futuros, principalmente para o gênero feminino que se mostrou mais suscetível ao efeito do custo perdido do que o gênero masculino. Além disso, pequenas alterações de enquadramento no progresso de um projeto, tanto linguísticas, quantitativas (percentual) ou de pontos de referência, alteram muito a intenção da tomada de decisão em se continuar com o mesmo projeto ou mudar.
Pavão, Grejo e Moraes (2015)	Verificar como os discentes de graduação de Ciências Contábeis são influenciados pelo efeito <i>sunk cost</i> por meio de cenários de decisões pessoais seguindo os pressupostos da Teoria do Prospecto.	Estudantes de primeiro e último ano do curso de Ciências Contábeis, sendo alunos de universidade privada e pública em um município do Estado do Paraná.	Observa-se que o valor que será perdido com a escolha das alternativas não é considerado na tomada de decisão, o que significa, de modo geral, que os discentes de graduação em Ciências Contábeis não são influenciados pelo efeito <i>sunk cost</i> e pode-se afirmar que os indivíduos que conhecem o efeito <i>sunk cost</i> são mais impactados pelo custo perdido em relação àqueles que não conhecem.

Jéssica Priscila Rodrigues Meireles, Yuri Gomes Paiva Azevedo, Lucas Allan Diniz Schwarz e Hellen Bomfim Gomes.

Rodrigues, Freire e Silva (2016)	Avaliar como o grau de satisfação dos empreendedores com os resultados de suas empresas e a motivação de iniciarem novos negócios se relacionam com a ocorrência dos custos afundados, do efeito <i>House Money</i> e da Aversão ao Arrependimento.	64 empreendedores do estado do Rio Grande do Norte, através da aplicação de questionários para a coleta dos dados.	Os resultados apontam que os respondentes sofrem influência dos custos afundados, do efeito <i>House Money</i> e da Aversão ao Arrependimento. Contudo, não é possível afirmar que exista uma relação estatisticamente significativa entre esses três vieses e a motivação para iniciar novos negócios, assim como os custos afundados e o efeito <i>House Money</i> se mostraram estatisticamente independentes à satisfação com os resultados atuais.
----------------------------------	---	--	---

Fonte: Elaborado pelos autores

Tendo em vista os trabalhos supracitados, observa-se que os participantes dos estudos, como estudantes de graduação, de pós-graduação ou profissionais, consideram o custo perdido em suas decisões. Assim, este estudo utilizará como base este panorama para a análise e discussão do efeito *sunk cost*.

3 Aspectos metodológicos

O levantamento dos dados foi realizado por meio da aplicação de questionários elaborados com base nos estudos de Arkes e Blumer (1985), Rover *et al.* (2009) e Silva e Domingos (2010), contendo situações que envolvem o efeito *sunk cost*. Os questionários foram segregados em três partes.

A primeira parte contém informações que caracterizam o respondente (gênero, idade, estado civil, curso de formação e período). A segunda parte, por sua vez, apresenta questões-problemas no âmbito financeiro empresarial e a terceira parte, por fim, apresenta duas questões voltadas para decisões pessoais. Na Tabela 2 encontra-se um resumo do instrumento aplicado aos respondentes.

Tabela 2

Resumo da estrutura dos questionários

Partes	Questões	Informação relevante
1	1 a 4	Caracterização do respondente
2	5	9 milhões já foram investidos
2	6	5 milhões já foram investidos
2	7	1 milhão já foram investidos
2	8	Não há informação sobre investimento inicial
3	9	Viagem paga no valor de R\$ 1.200,00
3	10	Não há informação sobre investimento inicial

Fonte: Dados da pesquisa.

Com base na pesquisa de Arkes e Blumer (1985), foi elaborado um problema raiz e, a partir dele, as demais variações em relação ao volume investido no projeto. As questões problemas apresentadas na segunda parte do questionário foram adaptadas para o ambiente decisório de uma indústria de tecnologia. Dos quatro problemas relacionados ao âmbito

financeiro empresarial, três continham cenários que abordavam valores de investimentos iniciais diversos (R\$ 9 milhões, R\$ 5 milhões, R\$ 1 milhão e 3 milhões).

Considerando que os questionários seriam respondidos por discentes dos cursos de Administração (questionário do tipo A) e Ciências Contábeis (questionário do tipo B), o primeiro problema da segunda parte dos questionários A e B investiga a disposição em continuar um investimento em um projeto de criação de um material ecologicamente correto, sabendo que 9 milhões (90% do orçamento) já haviam sido investidos e que não podem ser aproveitados em outro projeto. Além dessas informações, também é evidenciado que uma empresa concorrente começou o marketing de um material que possui a mesma matéria prima utilizada, entretanto, o material deste concorrente é muito mais econômico e eficiente.

A partir desse cenário, os alunos deveriam indicar sua disposição em uma escala de 0 (zero) a 100 (cem) em investir (questionário do tipo A) ou sugerir que fosse investido (questionário do tipo B) o próximo 1 milhão de orçamento de pesquisa disponível nesse projeto. Nesse sentido, verifica-se que os questionários se diferenciam, uma vez que os respondentes do questionário do tipo A, enquanto futuros administradores, deveriam indicar sua disposição em investir no projeto, ao passo que os respondentes do questionário do tipo B, como futuros contadores, deveriam indicar a disposição em sugerir que o administrador invista.

Para avaliar o efeito da informação do investimento, os três problemas seguintes da parte 2 também apresentam cenários que envolviam outros valores (50%, 10% e 0). No segundo problema desta parte, tem-se um orçamento de 10 milhões de reais destinados à projetos para a elaboração de óculos de realidade virtual em terceira dimensão (3D). Assim, quando 5 milhões de reais já foram gastos, sabendo que esse valor não pode ser aproveitado em outro projeto e que outra empresa começou o marketing de um óculos similar, porém, mais econômicos, os discentes deveriam indicar sua disposição em investir no projeto (questionário do tipo A) ou indicar a disposição em sugerir que o administrador invista (questionário do tipo B).

O terceiro cenário aborda o desenvolvimento de novos sistemas de gestão (*Business Intelligence*), em que um orçamento de 10 milhões de reais estava disponível para o desenvolvimento de novos sistemas. Assim, sabendo que 1 milhão de reais (10%) já haviam sido gastos no desenvolvimento do projeto, e que uma empresa concorrente havia lançado um sistema com algumas vantagens (funcionalidades), os discentes deveriam indicar sua disposição em investir no projeto (questionário do tipo A) ou indicar a disposição em sugerir que o administrador invista (questionário do tipo B).

A quarta situação, apresenta um cenário semelhante de investimento em um projeto de pesquisa para a construção de um novo modelo de automóvel que utiliza somente energia elétrica, informando que faltavam 3 milhões de reais para que o projeto fosse concretizado. No entanto, o cenário não informa o valor inicial investido, o que torna este cenário neutro.

Ressalta-se, então, que diante dos quatro cenários, o gestor deveria indicar a disposição em continuar investindo no projeto. Baseados na escala proposta pelo estudo realizado por Silva e Domingos (2010), os respondentes deveriam indicar, numa escala de 0 a 100, a disposição em continuar investindo no projeto, considerando 0 (zero) como a menor disposição em continuar investindo no projeto e 100 (cem) a máxima disposição de continuar o investimento.

A parte 3 apresenta dois contextos de decisão pessoal. No primeiro problema, baseado na questão pessoal da pesquisa de Silva e Domingos (2010), foram pagos R\$1.200,00 por uma viagem de cinco dias para Porto Seguro, enquanto que a viagem de cinco dias para

Salvador foi ganha num sorteio, ou seja, não houve gasto. Além disso, há a percepção de que a viagem a Salvador será mais divertida.

A segunda questão, retirada do artigo de Rover *et al.* (2009), é uma situação neutra, ou seja, o gasto inicial não é informado e o respondente deve escolher qual dos eventos quer participar. Nesse caso, os discentes eram assinantes de um jornal e ganharam, em uma promoção, ingressos para o lançamento de um novo filme. No entanto, após alguns minutos de filme, percebem que este não era interessante. Assim, após receber uma mensagem com um convite de alguns amigos para sair para outro lugar, os respondentes deveriam indiciar se continuariam ou não assistindo o filme.

A terceira parte do questionário tem o objetivo de avaliar se a situação (decisão pessoal ou decisão financeira) do participante influencia na tomada de decisão. A finalidade da pesquisa foi informada aos participantes, mas o seu assunto não foi revelado a fim de não influenciar nas respostas daqueles que não tinham conhecimento sobre custos irrecuperáveis. O tempo médio de resposta dos questionários foi de 20 minutos.

As turmas de Ciências Contábeis e Administração foram definidas por acessibilidade, contemplando discentes de todos os períodos dos cursos. A coleta dos dados foi realizada no período de Maio a Junho de 2018. Foram aplicados um total de 659 questionários no curso de Administração e Ciências Contábeis.

No entanto, tendo em vista que alguns questionários não continham todas as respostas necessárias para a realização do estudo, foram excluídos 4 questionários: 1 questionário do tipo A (Administração) e 3 questionários do tipo B (Ciências Contábeis). Sendo assim, a amostra final do curso de Ciências Contábeis é composta por 347 estudantes, de uma população de 686, ao passo que a amostra final do curso de Administração é composta por 308 estudantes, de uma população de 790 discentes.

Após tabulados, os dados foram analisados por meio da estatística descritiva, bem como foi realizado o teste *U* de Mann-Whitney visando identificar se existem diferenças estatisticamente significantes entre as respostas dos acadêmicos de Ciências Contábeis e Administração no que tange ao efeito *sunk cost* no contexto de decisão empresarial.

De acordo com Fávero e Belfiore (2017), o teste *U* de Mann-Whitney deve ser aplicado para variáveis quantitativas ou qualitativas em escala ordinal, objetivando verificar se existem diferenças estatisticamente significantes entre duas amostras não pareadas, tendo como hipótese nula que há igualdade entre as medianas ($H_0: \mu_1 = \mu_2$).

Assim, considerando que os dois grupos do presente estudo não são pareados (347 estudantes de Ciências Contábeis e 308 estudantes de Administração), bem como que as escalas das perguntas relacionadas ao efeito *sunk cost* no contexto de decisão empresarial (questões 5 a 8) são ordinais, optou-se pela escolha do teste *U* de Mann-Whitney para verificar se existem diferenças estatisticamente significantes entre as respostas dos acadêmicos de Ciências Contábeis e Administração.

No entanto, ressalta-se que os testes não abrangeram as questões relacionadas ao contexto pessoal (questões 9 e 10), uma vez que tanto o teste *U* de Mann-Whitney, quanto outros testes não-paramétricos que visam realizar um comparativo entre grupos (como teste do sinais, teste de McNemar, teste de Wilcoxon, teste de Kruskal-Wallis, dentre outros) não devem ser aplicados para duas amostras não são pareadas, bem como para dados qualitativos nominais (Fávero & Belfiore, 2017), como nessas questões.

Jéssica Priscila Rodrigues Meireles, Yuri Gomes Paiva Azevedo, Lucas Allan Diniz Schwarz e Hellen Bomfim Gomes.

4 Resultados e discussões

4.1. Perfil dos respondentes

Em relação aos estudantes de Administração, respondentes do questionário A, 164 eram do gênero masculino (53,24% da amostra) e 144 do gênero feminino (46,75% da amostra), 90,90% apresentaram o estado civil solteiro e a maioria dos entrevistados cursavam do 5° ao 8° período do curso de Administração (66,23% da amostra), em sua maior parte com idade entre 19 e 29 anos (79,54% da amostra), conforme evidenciado na Tabela 3.

Tabela 3

Resultado dos perfis dos respondentes

Item	Curso	Quantidade			Frequência		
		Administração	Contabilidade	Total	Administração	Contabilidade	Total
Gênero	Masculino	164	189	353	53,24%	54,46%	53,89%
	Feminino	144	158	302	46,75%	45,53%	46,11%
Estado Civil	Solteiro	280	294	574	90,90%	84,72%	87,63%
	Casado	25	49	74	8,11%	14,12%	11,30%
	Divorciado	3	4	7	0,97%	1,15%	1,07%
	Viúvo	0	0	0	0%	0%	0,00%
Período	1° ao 4°	102	-	-	33,11%	-	-
	5° ao 8°	204	-	-	66,23%	-	-
	1° ao 5°	-	188	-	-	54,17%	-
	6° ao 10°	-	159	-	-	45,82%	-
Idade	Até 18 Anos	13	19	32	4,22%	5,47%	4,89%
	Entre 19 e 29 Anos	245	288	533	79,54%	82,99%	81,37%
	Entre 30 e 39 Anos	30	22	52	9,74%	6,34%	7,94%
	Entre 40 e 49 Anos	15	10	25	4,87%	2,88%	3,82%
	Acima de 50 Anos	5	8	13	1,62%	2,30%	1,98%

Nota: O período das turmas consolidadas não se encontra evidenciado tendo em vista que as grades curriculares dos cursos são distintas.

Fonte: Dados da pesquisa

No tocante ao questionário B, respondido pelos discentes de Ciências Contábeis, 189 eram do gênero masculino (54,46% da amostra) e 158 do gênero feminino (45,53% da amostra), 294 estudantes apresentaram o estado civil solteiro e a maioria dos entrevistados cursava do 1° ao 5° período do curso de contabilidade (54,17% da amostra), de acordo com a Tabela 3.

A Tabela 3 ainda evidencia os resultados consolidados de ambos questionários. O estado civil predominante foi solteiro (87,63% da amostra), no critério idade, predominou os indivíduos de 19 a 29 anos (81,37%) e a maioria dos respondentes são do gênero masculino.

4.2 Análise dos *sunk costs*

Na segunda parte do questionário, são apresentadas as questões problemas que objetivam identificar a ocorrência ou não do efeito *sunk cost* num contexto de decisão empresarial. As situações abordadas nas perguntas estão voltadas para decisões financeiras empresariais de indústrias de tecnologia.

A Tabela 4 mostra as estatísticas descritivas das respostas dos estudantes de Administração e Ciências Contábeis. As questões 5, 6, 7 e 8, permitiram que o participante respondesse em uma escala que variou de zero (pouco provável investir) a cem (muito provável investir).

Tabela 4

Estatística Descritiva dos Estudantes de Administração e Ciências Contábeis nas perguntas de 7 a 10

Curso	Pergunta	Média	Mediana	Desv. Pad.
Administração (Questionário A)	Pergunta 5	60,01	60	1,85
	Pergunta 6	56,90	60	1,79
	Pergunta 7	64,60	80	1,94
	Pergunta 8	54,37	60	1,89
Ciências Contábeis (Questionário B)	Pergunta 5	57,00	60	1,70
	Pergunta 6	57,82	60	1,70
	Pergunta 7	63,37	80	1,93
	Pergunta 8	56,58	60	1,74

Fonte: Dados da pesquisa

Na questão 5, os respondentes indicam sua disposição em continuar ou não a investir em uma pesquisa na qual 9 milhões de reais, o equivalente a 90% do orçamento total da empresa, havia sido gasto, diante da divulgação, pela concorrência, de um produto semelhante, mais econômico e eficiente. No questionário A, a resposta média foi de 60,01, mediana 60, com variabilidade nas respostas medida pelo desvio-padrão de 1,85. No questionário B, a média foi de 57,00, com mediana 60 e desvio padrão 1,70. Isso demonstra que os respondentes apresentam a tendência de continuar investindo, ainda que tenham conhecimento das informações dos concorrentes.

Na questão 6, foi demonstrado a utilização de 5 milhões de reais, o equivalente a 50% do orçamento total da empresa, destinados a um determinado projeto de elaboração de óculos 3D, enquanto que um concorrente desenvolveu um produto similar e mais econômico. Diante dessas circunstâncias, o valor médio das respostas do questionário A foi de 56,90, com mediana 60 e desvio-padrão 1,79, sinalizando que existe uma probabilidade de continuar o investimento, mesmo com a divulgação da concorrência.

No que se refere aos respondentes de contabilidade (questionário B), o valor médio aproxima-se ao dos respondentes de Administração (57,82), evidenciando que, em geral, há uma disposição de continuar investindo. A mediana foi de 60 e o desvio padrão 1,70.

A questão 7, apresenta uma situação em que já foi gasto 1 milhão de reais e ainda restam 9 milhões para serem investidos e sabe-se que um determinado concorrente desenvolveu produto semelhante, mas com algumas vantagens. Nesse sentido, analisando as respostas médias, conforme Tabela 4, observa-se que ambos os grupos de respondentes apresentam tendência ao efeito *sunk cost*. No questionário A, a resposta média foi de 64,70, a

mediana foi 80 e o desvio padrão, por sua vez, 1,94. O questionário B apresentou valores semelhantes. A média foi de 63,87, com uma mediana de 80 e desvio padrão de 1,93.

Na questão 8, os respondentes indicam sua disposição em continuar investindo em um projeto que falta 3 milhões de reais para ser concretizados e, mais uma vez, lhes é apresentado a situação de ter sido lançado ao mercado um produto similar e mais barato.

Com base nos resultados apresentados na Tabela 4, verifica-se que a resposta média para os respondentes do questionário A é de 54,37, já para os respondentes B foi de 56,58, demonstrando mais uma vez a suscetibilidade dos alunos de Ciências Contábeis e Administração ao efeito *sunk cost*. A mediana da questão 8, tanto para o questionário A, quanto para o questionário B, foi de 80, sendo verificado um desvio padrão de 1,89 e 1,74, respectivamente.

Assim, de maneira geral, verifica-se um baixo desvio padrão em todas as perguntas de ambos os questionários. Isto sugere que tanto os respondentes de Administração quanto os respondentes de Ciências Contábeis possuem um comportamento relativamente homogêneo, visto a baixa dispersão em relação as respostas.

Os resultados encontrados tanto para os estudantes de Ciências Contábeis quanto para os estudantes de Administração corroboram a existência do efeito *sunk cost*, ratificando resultados encontrados em estudos anteriores realizados no contexto nacional (Silva *et al.*, 2012; Altoé *et al.*, 2012; Munaro *et al.*, 2015; Pavão, Grejo, & Morais, 2015; Rodrigues, Freire, & Silva, 2016) e internacional (Máñez *et al.*, 2009; Liang, Lee, & Tung, 2014).

No entanto, verifica-se que os resultados do presente estudo contrapõem as evidências encontradas por Miranda *et al.* (2010), uma vez que estes sugerem que os respondentes da área de Ciências Contábeis apresentaram um desempenho destacadamente superior aos das áreas de Administração e economia, no tocante às decisões de investimento na presença de *sunk costs*.

Uma possível implicação para essa divergência de resultados pode ser devido ao fato do presente estudo analisar uma maior quantidade de cenários (seis) visando identificar a suscetibilidade ao viés por parte dos respondentes, em comparação com as duas questões utilizadas no estudo de Miranda *et al.* (2010).

Uma explicação adicional pode estar relacionada ao período em que os respondentes dos cursos de Administração e Ciências Contábeis se encontram – enquanto a maioria dos alunos respondentes de Ciências Contábeis encontravam-se na primeira metade do curso, a maioria dos alunos respondentes do curso de Administração se encontravam na segunda metade, diferentemente do trabalho de Miranda *et al.* (2010).

4.3 Decisões pessoais

A parte 3 do questionário investiga a presença ou não do efeito *sunk cost* numa simulação de decisão pessoal. A Tabela 5 apresenta os resultados da pergunta referente aos problemas-situação 9 e 10, dos questionários A e B, respectivamente.

Os entrevistados, na pergunta 9, poderiam optar entre um pacote de viagem adquirido para Porto Seguro ou uma viagem, mais proveitosa, ganhada em um sorteio, para Salvador. Conforme os dados detalhados na Tabela 5, os estudantes de Administração e contabilidade optaram pela viagem a Porto Seguro numa frequência de 53,89% em ambos os grupos. Os resultados corroboram com a análise realizada no estudo de Segantini *et al.* (2011).

Jéssica Priscila Rodrigues Meireles, Yuri Gomes Paiva Azevedo, Lucas Allan Diniz Schwarz e Hellen Bomfim Gomes.

Tabela 5

Respostas dos Estudantes de Administração e Contabilidade nas perguntas 9 e 10.

Curso	Pergunta	Resposta	Quantidade	Frequência
Administração (Questionário A)	Pergunta 9	Porto Seguro	166	53,89%
		Salvador	142	46,10%
	Pergunta 10	Sim	105	34,09%
		Não	203	65,90%
Ciências Contábeis (Questionário B)	Pergunta 9	Porto Seguro	187	53,89%
		Salvador	160	46,10%
	Pergunta 10	Sim	120	34,58%
		Não	227	65,41%

Fonte: Dados da pesquisa

Neste sentido, constata-se uma tendência ao efeito *sunk cost*, pois a maior parte dos respondentes optou pela viagem na qual um valor foi efetivamente gasto. Tal evidência do custo perdido pode ser justificada pela aversão ao desperdício exposta pelos indivíduos (Arkes & Blumer, 1985).

A situação-problema da pergunta 10 não incluiu o valor do custo. Nessa situação, o ingresso foi ganhado em um sorteio, ou seja, não houve dispêndio financeiro. Além disso, é dito que o filme não agradou ao espectador e, durante a sessão, este foi convidado para sair com os amigos. A questão era continuar ou não assistindo ao filme. A maioria dos respondentes optou por não continuar assistindo ao filme, correspondendo 65,90% e 65,41% dos discentes, respectivamente, nos questionários A e B, conforme detalhado na Tabela 5.

Nos resultados consolidados dos dois questionários (Tabela 6), 34,35% dos respondentes optaram por continuar a assistir ao filme. Para esta pergunta observa-se que não ficou evidente a presença do efeito *sunk cost*, pois apenas 34,35% dos entrevistados decidiram optar por não insistir num curso de ação, onde já havia gasto tempo e não estava trazendo benefícios.

Tabela 6

Respostas Consolidadas dos Estudantes nas perguntas 9 e 10

Consolidado				
Pergunta	Resposta	Quantidade	Frequência	
Pergunta 9	Porto Seguro	353	53,89%	
	Salvador	302	46,10%	
Pergunta 10	Sim	225	34,35%	
	Não	430	65,64%	

Fonte: Dados da pesquisa

Observa-se com esta pergunta que quando não há um valor exposto na situação, há uma maior tendência de os indivíduos agirem de forma racional. Arkes e Ayton (1999) em um dos seus estudos associam a opção de continuar assistindo ao filme com o “princípio da responsabilidade”, justificando o fato de continuar porque tempo já foi gasto com tal atividade.

Por fim, visando identificar se há diferenças estatisticamente significantes entre as respostas dos acadêmicos de Ciências Contábeis e Administração no que tange ao efeito *sunk cost* no contexto de decisão empresarial, foi realizado o teste *U* de Mann-Whitney, que é um teste não paramétrico aplicado quando se pretende comparar duas amostras não pareadas em que os dados são qualitativos ordinais ou nominais (Fávero & Belfiore, 2017).

Jéssica Priscila Rodrigues Meireles, Yuri Gomes Paiva Azevedo, Lucas Allan Diniz Schwarz e Hellen Bomfim Gomes.

Tabela 7

Resultados do teste U de Mann-Whitney.

Pergunta	Z	Prob > z
Pergunta 5	-1,314	0,1889
Pergunta 6	-0,448	0,6544
Pergunta 7	-0,234	0,8146
Pergunta 8	0,930	0,3525

Fonte: Dados da pesquisa

Conforme é possível perceber na Tabela 7, o Prob > |z| apresenta-se maior que 0,05 em todas as perguntas relacionadas ao efeito *sunk cost* no contexto de decisão empresarial, sendo assim, não rejeita-se a hipótese nula de igualdade entre as médias. Assim, o teste U de Mann-Whitney evidencia que não há diferenças estatisticamente significantes entre as respostas dos grupos de acadêmicos dos cursos de Ciências Contábeis e Administração no tocante ao efeito dos custos irrecuperáveis no contexto empresarial.

Nesse sentido, considerando que ambos os grupos são suscetíveis ao efeito *sunk cost*, conforme evidenciado na análise descritiva, verifica-se que tanto os futuros contadores estão suscetíveis a fornecer informações viesadas para a tomada de decisão, como os futuros administradores podem ser influenciados pelo efeito *sunk cost* no processo decisório.

5 Considerações finais

Considerando que o custo perdido tem sido amplamente considerado por estudos anteriores para compreender a racionalidade e comportamento do tomador de decisão com base em seu discernimento para determinadas situações, o presente estudo buscou averiguar se valores despendidos geram influência na opinião dos tomadores de decisão. A análise foi feita com base numa amostra de seiscentos e cinquenta e cinco alunos dos cursos de Ciências Contábeis e Administração de uma universidade federal por meio da aplicação de questionários.

Os achados desta pesquisa mostraram que existe uma similaridade na percepção dos estudantes de Administração e Ciências Contábeis no que diz respeito às decisões de continuar ou descontinuar um investimento diante do que foi proposto. Destarte, com os resultados obtidos, confirmou-se que os estudantes são afetados pelo efeito *sunk cost* em diversas situações de tomada de decisão no ambiente empresarial.

Ademais, também foi verificada uma tendência por parte dos respondentes ao efeito *sunk cost* no contexto de tomada de decisão pessoal. No entanto, um achado interessante foi que, quando não há um valor exposto na situação de decisão pessoal, há uma maior tendência de os indivíduos agirem de forma racional.

A partir dos resultados obtidos, torna-se possível verificar que, para a amostra analisada, o efeito *sunk cost* independe da área de formação acadêmica do discente, sugerindo a necessidade de uma maior discussão sobre o estudo dos custos irrecuperáveis nos componentes curriculares do curso de Administração e de Ciências Contábeis.

Nesse sentido, o presente estudo contribui para a prática ao evidenciar que futuros gestores e fornecedores de informações para a tomada de decisão apresentaram-se suscetíveis ao efeito *sunk cost*, o que pode vir a afetar negativamente as empresas a partir do momento que estes indivíduos não consideraram premissas racionais em decisões de continuarem ou

Jéssica Priscila Rodrigues Meireles, Yuri Gomes Paiva Azevedo, Lucas Allan Diniz Schwarz e Hellen Bomfim Gomes.

não determinado investimento. Ademais, contribui ao evidenciar como estes indivíduos se comportam mediante situações que envolvem o efeito *sunk cost* em diferentes cenários, tanto no âmbito empresarial, quanto no pessoal,

Ressalta-se que este estudo não teve o propósito de averiguar o conhecimento dos estudantes de Administração e Ciências Contábeis em relação aos custos perdidos, mas sim o de evidenciar a propensão destes em considerarem *sunk costs* em um processo de tomada de decisão.

Por fim, tem-se como limitação o fato deste estudo considerar respostas de estudantes apenas de uma universidade, o que restringe a generalização dos resultados. Sugere-se, portanto, a ampliação da amostra com discentes de outras instituições de ensino superior, eliminando esta limitação.

Neste sentido, para aperfeiçoar o estudo, trabalhos futuros podem ser realizados no sentido de verificar se os estudantes são suscetíveis a outros vieses comportamentais, como senso de controle, aversão à perda, efeito *House Money* ou efeito disposição.

Referências

Altoé, S., Klein, L., Oliveira, A., Fragalli, A., & Almeida, L. (2013). A Influência do Efeito Sunk Cost em Decisões de Investimentos. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 12(36), 26-37. doi:10.16930/2237-7662/rccc.v12n36p26-37

Arkes, H. R., & Ayton, P. (1999). The sunk cost and Concorde effects: Are humans less rational than lower animals? *Psychological Bulletin*, 125(5), 591-600. doi:10.1037//0033-2909.125.5.591

Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35(1), 124-140. doi:10.1016/0749-5978(85)90049-4

Arruda, P. B. (2006). Uma investigação sobre o efeito disposição (Dissertação de mestrado). Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC, Florianópolis, SC, Brasil.

Ávila, M. G., & Figueiredo, R. B. (2009). Contabilidade mental e mudanças em preços: Um estudo experimental. *Revista Economia & Gestão*, 9(21). doi:10.5752/p.1984-6606.2009v9n21p54

Barberis, N., & Thaler, R. (2002). A Survey of Behavioral Finance. [NBER Working Paper No. 9222]. *Massachusetts Institute of Technology*, Cambridge, MA. doi:10.3386/w9222

Bazerman, M. H., Giuliano, T., & Appelman, A. (1984). Escalation of commitment in individual and group decision making. *Organizational Behavior and Human Performance*, 33(2), 141-152. doi:10.1016/0030-5073(84)90017-5

Braverman, J. A., & Blumenthal-Barby, J. (2012). Assessment of the sunk-cost effect in clinical decision-making. *Social Science & Medicine*, 75(1), 186-192. doi:10.1016/j.socscimed.2012.03.006

Coleman, M. D. (2010). Sunk Cost, Emotion, and Commitment to Education. *Current Psychology*, 29(4), 346-356. doi:10.1007/s12144-010-9094-6

Jéssica Priscila Rodrigues Meireles, Yuri Gomes Paiva Azevedo, Lucas Allan Diniz Schwarz e Hellen Bomfim Gomes.

Corrêa, M. D., & Panhoca, L. (2010). Finanças comportamentais: Uma revisão de literatura dos estudos realizados no Brasil e no exterior. *Latin American Journal of Business Management*, 1(1), 108-118.

Fávero, L., & Belfiore, P. (2017). *Manual de Análise de Dados: Estatística e Modelagem Multivariada com Excel, SPSS e Stata*. São Paulo: Elsevier.

Frydman, C., & Camerer, C. F. (2016). The Psychology and Neuroscience of Financial Decision Making. *Trends in Cognitive Sciences*, 20(9), 661-675.
doi:10.1016/j.tics.2016.07.003

Garland, H. (1990). Throwing good money after bad: The effect of sunk costs on the decision to escalate commitment to an ongoing project. *Journal of Applied Psychology*, 75(6), 728-731. doi:10.1037/0021-9010.75.6.728

Gourville, J., & Soman, D. Pricing and the Psychology of Consumption. *Harvard Business Review*, 80(9), 90-96.

Ho, T., Png, I. P., & Reza, S. (2018). Sunk Cost Fallacy in Driving the World's Costliest Cars. *Management Science*, 64(4), 1761-1778. doi:10.1287/mnsc.2016.2651

Hong, F., Huang, W., & Zhao, X. (2018). Sunk Cost as a Self-Management Device. *Management Science*. doi:10.1287/mnsc.2018.3032

Jiambalvo, J. (2009). *Contabilidade Gerencial*. Rio de Janeiro: LTC.

Kahneman, D., & Smith, V. (2002). *Foundations of behavioural and experimental economics* (Advanced Information on The Prize in Economic Sciences, p. 1-25). Estocolmo, Suécia: The Royal Swedish Academy of Sciences.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263. doi:10.2307/1914185

Kahneman, D., & Tversky, A. (2017). *Choices, values, and frames*. Cambridge: Cambridge university press.

Keil, M., Truex, D., & Mixon, R. (1995). The effects of sunk cost and project completion on information technology project escalation. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 42(4), 372-381. doi:10.1109/17.482086

Kelly, T. (2004). Sunk Costs, Rationality, and Acting for the Sake of the Past. *Nous*, 38(1), 60-85. doi:10.1111/j.1468-0068.2004.00462.x

Laing, G. K. (2010). Impact of Cognitive Biases on Decision Making by Financial Planners: Sunk Cost, Framing and Problem Space. *International Journal of Economics and Finance*, 2(1). doi:10.5539/ijef.v2n1p11

Jéssica Priscila Rodrigues Meireles, Yuri Gomes Paiva Azevedo, Lucas Allan Diniz Schwarz e Hellen Bomfim Gomes.

Laing, G. K., Ross, S., & Joubert, M. (n.d.). Economic Decision Making and Theoretical Frameworks: In Search of a Unified Model. *E-Journal of Social & Behavioural Research in Business*, 5(1), 36-49.

Liang, A. R., Lee, C., & Tung, W. (2014). The role of sunk costs in online consumer decision-making. *Electronic Commerce Research and Applications*, 13(1), 56-68. doi:10.1016/j.elerap.2013.10.001

Máñez, J. A., Rochina-Barrachina, M. E., Sanchis, A., & Sanchis, J. A. (2009). The Role of Sunk Costs in the Decision to Invest in R&D. *The Journal of Industrial Economics*, 57(4), 712-735. doi:10.1111/j.1467-6451.2009.00398.x

Magalhães, P., & White, K. G. (2014). The effect of a prior investment on choice: The sunk cost effect. *Journal of Experimental Psychology: Animal Learning and Cognition*, 40(1), 22-37. doi:10.1037/xan0000007

Miranda, L. C., Silva, D. J. C., Anjos, L. C. M., Wink, P. K. S. (2010). Decisões de Investimento na Presença de Sunk Costs: Será que os contadores são mais racionais? *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 5(2), 25-38.

Moon, H. (2001). Looking forward and looking back: Integrating completion and sunk-cost effects within an escalation-of-commitment progress decision. *Journal of Applied Psychology*, 86(1), 104-113. doi:10.1037//0021-9010.86.1.104

Mosca, A. (2009). *Finanças comportamentais: Gerencie suas emoções e alcance sucesso nos investimentos*. Rio de Janeiro, RJ: Elsevier.

Munaro, A. C., Cunha, J. G. M. C., Dalazen, L. L., Martins, J. N. M., Silva, W. V. (2015). *O efeito do enquadramento e dos custos perdidos em decisões de investimentos: Uma análise da intenção entre a continuidade ou interrupção de investimento em um projeto*. Anais do Congresso Brasileiro de Custos, Foz do Iguaçu, PR, Brasil, 22.

Pavão, J. A., Grejo, L. M., & Moraes, R. de O. (2015). Avaliação do efeito sunk cost no processo decisório em discentes de ciências contábeis: um estudo sob a luz da teoria do prospecto. *ConTexto*, 15(31), 38-49.

Pavlic, T. P., & Passino, K. M. (2010). The Sunk-cost Effect as an Optimal Rate-maximizing Behavior. *Acta Biotheoretica*, 59(1), 53-66. doi:10.1007/s10441-010-9107-8

Pimenta, D. P., Borsato, J. M., & Ribeiro, K. C. (2012). Um estudo sobre a influência das características sociodemográficas e do excesso de confiança nas decisões dos investidores, analistas e profissionais de investimento à luz das finanças comportamentais. *Revista de Gestão*, 19(2), 263-280. doi:10.5700/rege462

Rodrigues, R., Freire, T., & Silva, J. (2016). Uma Análise Exploratória Acerca da Influência dos Vieses dos Custos Afundados, do Efeito House-Money e da Aversão ao Arrependimento no Comportamento dos Empreendedores. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 6(3), 76-97. doi:10.18028/2238-5320/rgfc.v6n3p76-97

Jéssica Priscila Rodrigues Meireles, Yuri Gomes Paiva Azevedo, Lucas Allan Diniz Schwarz e Hellen Bomfim Gomes.

Roth, S., Robbert, T., & Straus, L. (2014). On the sunk-cost effect in economic decision-making: A meta-analytic review. *Business Research*, 8(1), 99-138. doi:10.1007/s40685-014-0014-8

Rover, S., Wuerges, A. F. E., Tomazzia, E. C., & Borba, J. A. (2009). Efeito sunk costs: O conhecimento teórico influência no processo decisório de discentes? *Brazilian Business Review*, 6(3), 247-263.

Savage, L. J. (1972). *The Foundation of statistics*. New York, NY: Dover Publication.

Schulz-Hardt, S., Vogelgesang, F., Pfeiffer, F., Mojzisch, A., & Thurow-Kröning, B. (2009). When forewarning backfires: Paradoxical effects of elaborating social feedback on entrapment in a losing course of action. *Journal of Behavioral Decision Making*, 23(4), 404-420. doi:10.1002/bdm.664

Scotti, R. J. (2007). *Finanças comportamentais (Trabalho de Conclusão de Curso)*. Fundação Armando Álvares Penteado – FAAP, São Paulo, SP, Brasil.

Segantini, G. T., Vieira, E. R. F. C., Silva, C. A. T., & Araújo, A. O. (2011). *Efeito sunk costs: Avaliação da influência do custo perdido no processo de tomada de decisão dos gestores das empresas de construção civil*. Anais do Congresso ANPCONT, Vitória, ES, Brasil, 5.

Silva, C. A. T., & Domingos, N. T. (2010). Sunk cost e insistência irracional: O comportamento face às decisões de alocação de recursos. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 3(1), 41-64.

Silva, U. B., Filho, J. M. D., Bruni, A. L., Baqueiro, A. G. M. (2012). *Julgamentos, complexidades, agentes e sunk costs: um estudo comparativo envolvendo gestores com diferentes perfis*. Anais do Congresso Brasileiro de Custos, Bento Gonçalves, RS, Brasil, 19.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1985). *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*. In: Wright G. (eds) Behavioral Decision Making. Springer, Boston, MA. doi:10.1007/978-1-4613-2391-4_2.